



S'investir dans une franchise : le guide de la Banque Scotia pour le choix d'une franchise

Consciente de l'importante contribution des entreprises franchisées à la vie économique, la Banque Scotia a élaboré avec certains des franchiseurs les mieux établis des ententes relatives aux services bancaires et au crédit adaptées aux besoins particuliers de leurs franchisés.

Si, après avoir parcouru le présent guide, vous arrivez à la conclusion que le franchisage vous aidera à atteindre vos objectifs d'affaires, n'hésitez pas à vous renseigner sur notre programme de financement des franchises. Pour contribuer à votre réussite, la Banque Scotia met à votre disposition toute une gamme de services bancaires, depuis les simples comptes de dépôt, services de cartes de crédit et prêts commerciaux, jusqu'aux services de gestion de trésorerie informatisée les plus évolués.

Introduction

Vous êtes peut-être sur le point de prendre l'une des décisions les plus importantes de votre vie : celle d'investir dans une franchise. Mais le capital ne suffit pas pour réussir dans ce domaine. Préparez-vous à y investir également beaucoup de travail, de créativité et d'esprit d'entreprise. Rappelez-vous surtout que tous les franchiseurs ne se ressemblent pas et que leurs exigences à l'égard des franchisés varient beaucoup. Ces différences se reflètent dans l'appui aux franchisés et dans la rigueur avec laquelle ils exigent le respect de leurs procédures. Pour vous aider, s'il y a lieu, à décider quel système vous convient, nous avons rédigé pour vous cet aperçu du franchisage et avons compilé des questions à poser au franchiseur et à des franchisés déjà établis, ainsi que des questions auxquelles vous devez vous-même répondre. Nous n'avons pas toutes les réponses à vos questions, mais nous croyons qu'en utilisant nos questionnaires, vous pourrez plus facilement décider de ce qui vous convient le mieux.

Votre nouveau partenaire d'affaires

Avant d'investir dans une franchise, vous devez obtenir le maximum de renseignements sur le franchiseur : ses réalisations passées, sa situation actuelle et surtout ses projets pour l'avenir.

C'est à vous de juger des forces et des faiblesses du franchiseur. Toutefois, lorsque viendra le moment de négocier le financement avec une banque, rappelez-vous que vous mettez toutes les chances de votre côté en traitant avec une entreprise de franchisage établie depuis longtemps, dirigée par des gestionnaires expérimentés et financièrement solide qui entretient de bonnes relations avec ses franchisés et se tient à l'écoute de son marché, c'est-à-dire les clients des franchisés.

Les questions suivantes ont été conçues pour vous aider à juger de la stabilité du franchiseur, de sa santé financière et de sa connaissance du marché. Toutes ces questions pourraient se résumer en une seule : le franchiseur sera-t-il pour moi un bon partenaire? En d'autres termes, en aurez-vous pour votre argent en investissant dans une telle franchise? La réponse peut différer pour chaque franchiseur, et ce qui vous convient ne conviendrait pas nécessairement à un autre franchisé. L'important, c'est de savoir avec qui vous faites affaire et pourquoi.

- Le franchiseur est-il une société privée, une société ouverte ou la filiale d'une société?
- Les états financiers du franchiseur sont-ils disponibles?
- L'historique des états financiers dénote-t-il une croissance?
- La santé financière du franchiseur semble-t-elle assurée pour les années à venir?
- Le système de franchises a-t-il déjà été mis en faillite ou sous séquestre sous la présente administration?
- Depuis combien d'années le franchiseur œuvre-t-il dans son secteur d'activité?
- Depuis quand le système de franchises du franchiseur a-t-il été instauré?
- Le franchiseur a-t-il déjà été déclaré coupable ou responsable dans le cadre d'un litige avec un franchisé?
- Quelle expérience d'affaires la présente administration possède-t-elle? Dans ce domaine? Dans le franchisage en général?
- Le franchiseur exploite-t-il d'autres réseaux de franchises?
- Le franchiseur exploite-t-il des magasins ou unités témoins?
- Le franchiseur possède-t-il des magasins qui pourraient entrer en concurrence avec ses propres franchisés?
- Existe-t-il d'autres systèmes de franchises, exploités par le même franchiseur, qui pourraient, directement ou indirectement, entrer en concurrence avec la franchise qui vous intéresse?
- Quels sont les projets d'expansion du franchiseur?
- Le franchiseur accorde-t-il aux franchisés une assistance financière pour les aider à s'installer?



Le franchisage

Un autre modèle d'affaires

Exploiter une franchise, c'est faire partie d'un système. Si vous êtes un entrepreneur dans l'âme qui aime avoir les coudées franches, vous pourriez avoir de la difficulté à fonctionner dans le cadre d'une franchise. Par contre, si vous avez déjà travaillé au sein d'une grande organisation et que vous désirez devenir l'artisan de votre réussite, le franchisage pourrait être fait sur mesure pour vous.

Les conditions d'exploitation sont définies dans un contrat de franchise. Une fois signé, vous serez tenu d'en respecter toutes les dispositions. Étudiez-le donc attentivement et assurez-vous qu'il vous convient. Il est fortement conseillé de consulter un avocat ou un autre spécialiste en la matière.

Initialement, le franchiseur perçoit un droit d'entrée. Sachez ce que vous obtenez en contrepartie et assurez-vous d'en avoir pour votre argent.

Rappelez-vous que vous achetez une méthode de commercialisation et que vous êtes en droit de vous attendre à ce que le franchiseur s'acquitte de ses obligations à la perfection. Sans vous en remettre complètement au franchiseur, vous allez dépendre largement de lui pour ce qui est du choix de l'emplacement, des prévisions de vente, du marketing et du soutien publicitaire, de la formation du personnel et de bien d'autres choses encore.

Le contrat de franchise

Points à vérifier

Le questionnaire qui suit vous aidera à bien comprendre les responsabilités du franchiseur à votre égard et à déterminer si vous faites une bonne affaire en vous joignant à son réseau.

- Quelle est la durée du contrat de franchise et quelles sont ses conditions de renouvellement?
- Quels événements importants peuvent provoquer la résiliation du contrat de franchise?
- Un système de règlement des différends entre franchiseur et franchisés est-il en place?
- À quels intervalles serez-vous tenu de fournir des états financiers au franchiseur? Pourrez-vous le faire sans difficulté?
- Existe-t-il une clause d'exclusivité territoriale? En quoi consiste-t-elle?
- Le contrat vous permet-il de posséder plus d'un établissement franchisé?
- Le franchiseur fournit-il des prévisions de vente et de bénéfices pour l'emplacement choisi? Sur quoi sont fondées ces prévisions?
- Le franchiseur est-il propriétaire ou premier locataire de l'emplacement?
- En quoi consiste le programme de formation? Le franchiseur vous aidera-t-il pour le recrutement et la formation du personnel?
- Existe-t-il un programme de formation continue?
- Combien coûtera votre adhésion à ce programme?
- En quoi consiste le programme de soutien marketing continu du franchiseur?
- Y a-t-il des réunions périodiques des franchisés portant sur les stratégies et le marketing?
- Comment votre contribution au budget de la publicité sera-t-elle utilisée?
- À combien s'élèveront les redevances et quelle sera leur périodicité?
- Le franchisé a-t-il droit à des remises sur quantité et à des conditions avantageuses de la part de fournisseurs désignés?
- Y a-t-il eu des améliorations récentes au système de franchises?
- Le système de franchises reflète-t-il les modalités du contrat de franchise?

Votre produit ou service

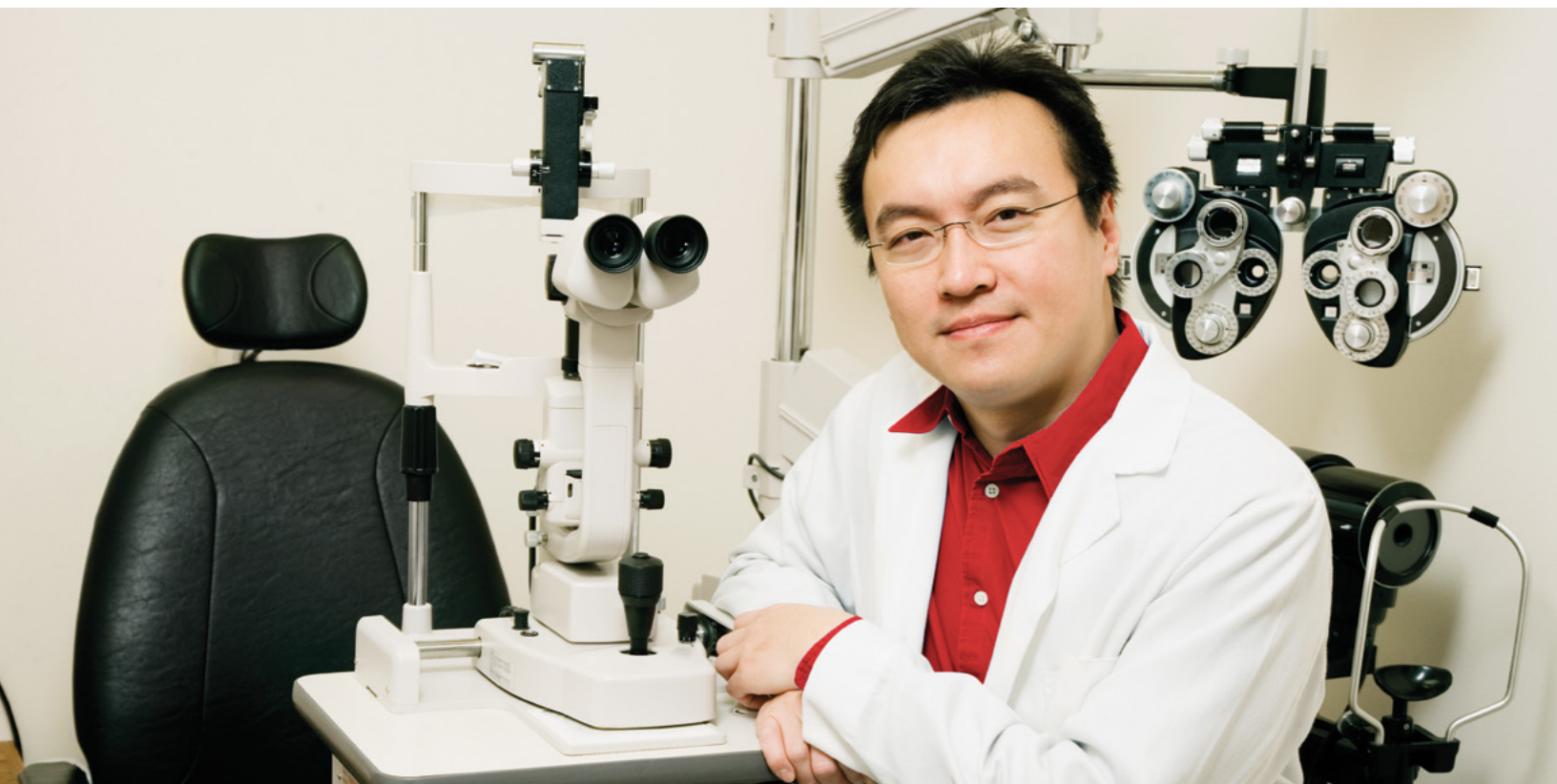
Pensez-y bien!

Si vous envisagez d'acquérir une franchise, vous devez tout savoir sur le produit ou le service sur lequel porte la franchise.

Naturellement, s'il s'agit d'un produit exclusif, de qualité supérieure ou présentant des avantages exceptionnels, vous êtes déjà en excellente position. Mais pour juger de l'attrait concurrentiel d'un produit ou d'un service, il faut également tenir compte d'autres facteurs. Il est possible de réaliser des bénéfices substantiels (ou de subir des pertes considérables) en vendant des produits qui ne se distinguent guère des autres. Ce qui fait toute la différence, c'est la mise en marché. Grâce au marketing, une franchise peut devancer ses concurrents, même si ses produits ou services n'offrent rien de remarquable.

Donc, pour déterminer l'attrait concurrentiel d'un produit ou d'un service, considérez bien tous les facteurs en cause. Quels sont les moyens à utiliser pour mettre le produit ou le service à la portée du consommateur? Le franchiseur s'acquitte-t-il bien de toutes ses obligations à cet égard.

- Depuis combien de temps le produit ou le service est-il sur le marché?
- Y a-t-il eu un test de marché? Quels en ont été les résultats?
- Quel est le marché-cible pour ce genre de produit ou service?
- Y a-t-il une forte demande pour ce produit ou ce service dans votre territoire?
- Achèteriez-vous ce produit ou ce service?
- Le produit ou le service est-il facile à copier?
- Le produit ou le service est-il actuellement sur le marché?
- Ce produit ou ce service est-il concurrentiel?
- La mise en marché de ce produit ou service est-elle adéquate?
- S'agit-il d'un produit ou d'un service éphémère? D'un produit de luxe? D'un produit ou d'un service de base?
- S'agit-il d'un produit ou d'un service saisonnier?
- S'il s'agit d'un produit ou d'un service saisonnier, aurez-vous suffisamment de liquidités pour passer la saison morte?
- Le produit ou le service est-il adapté à votre territoire?
- Qui assume les obligations relatives aux garanties offertes pour le produit ou le service?
- Le produit ou le service fait-il l'objet de restrictions légales?



Bâtir votre réseau

Les entrepreneurs qui exploitent déjà une franchise peuvent vous être d'une aide utile. Essayez d'entrer en contact avec eux et cherchez à tirer profit de leur expérience. Pour bien vous renseigner sur le franchiseur, les franchisés sont particulièrement bien placés : ils connaissent l'autre côté de la médaille.

Si vous apprenez que le franchiseur ne répond pas aux attentes individuelles ou collectives de ses franchisés, peut-être déciderez-vous de ne pas vous engager. Par contre, si les franchisés n'ont que du bien à dire du franchiseur, vous partez déjà gagnant.

Essayez de vous imaginer comment une franchise pourrait changer votre vie. Devenir franchisé est un engagement professionnel majeur qui aura des répercussions sur votre vie personnelle et familiale. Êtes-vous prêt à consacrer le temps, les efforts et l'argent nécessaires pour réussir?

- Quels ont été les frais de démarrage?
- Y a-t-il eu des frais cachés ou inattendus au moment d'acheter la franchise?
- Y a-t-il eu des problèmes reliés à la livraison de l'équipement ou des stocks?
- Combien de temps faut-il à l'entreprise avant d'atteindre le seuil de rentabilité?
- Les franchisés communiquent-ils entre eux directement?
- Pendant combien de temps ont-ils exploité la franchise avant de pouvoir se payer un salaire?
- Les franchisés ont-ils reçu une formation suffisante?
- Y a-t-il eu des différends sérieux entre le franchiseur et certains franchisés?
- Les franchisés sont-ils satisfaits de l'appui reçu au point de vue marketing et publicité?
- Les franchisés sont-ils satisfaits des conditions du contrat de franchise?
- Les franchisés recommandent-ils ce système de franchises à ceux qui envisagent d'y adhérer?

Planifiez l'avenir de votre entreprise

Nous recommandons fortement aux franchisés potentiels de préparer un plan d'affaires, y compris des plans financiers, d'établir des objectifs et de prévoir la croissance financière ainsi que l'expansion de leur entreprise.

Afin de vous aider à rédiger votre plan d'affaires, la Banque Scotia a créé le Rédacteur de plan d'affaires *pour entreprise*. Vous disposez donc d'un moyen rapide pour mettre vos idées sur papier. Vous pouvez télécharger une copie gratuite de ce logiciel à www.banquescotia.com/plandaffaires.